

NATIONALITÉS/En 2016, les agences ont observé l'arrivée de clients suisses et d'ex-résidents fiscaux du pays du chocolat. Explications.

Les Suisses dans le top 5 des arrivants

2016 a confirmé la position des Suisses en tant que quatrième colonie monégasque. Au-delà des habituels Italiens et Français, les nouveaux résidents sont en effet, dans l'ordre, britanniques, russes, suisses, belges et allemands. Une tendance qui se confirme ces derniers mois. « Nous avons beaucoup de clients d'Europe du Nord, des Belges mais aussi des Suisses attirés sans doute par la sécurité de Monaco et la stabilité du régime », observe Christine Palmero, directrice commerciale chez Afim. Pour Pierre-Jean Faure, directeur du cabinet Gordon Blair, pas étonnant que les Suisses figurent dans le top 5 des primo-arrivants à Monaco (voir tableau) et aient eu envie de rapatrier leurs activités en zone euro. Montée du franc suisse — quasiment à parité avec l'euro —, bouleversements fiscaux... « Les Suisses, qui sont habitués à une certaine stabilité réglementaire et n'aiment guère les changements permanents, ont eu plus de bouleversements en 3 ou 4 ans qu'en un demi-siècle ! Ils sont encore sous le choc et quelque peu inquiets pour l'avenir. Les autres pays traditionnellement favorables à l'accueil d'étrangers, comme la Grande-Bretagne ou la Belgique, ont également connu des changements. Dans ce contexte, l'un des seuls pays continentaux restés très stables est Monaco. Pour les milieux

d'affaires, cette juridiction affiche un environnement juridique et fiscal rassurant », explique ainsi le directeur de Gordon Blair. Le prix du m² à la location ne choque pas cette com-

payait 18 000 à 20 000 euros de loyer par mois à Genève. Le fossé n'est pas très important par rapport au référentiel immobilier monégasque. Il y a déjà une adhésion aux prix immobiliers élevés. »



Pierre-Jean Faure est directeur de Gordon S. Blair, un cabinet de conseil juridique et fiscal indépendant, implanté à Monaco depuis 1920.

© Photo DR

« Pour le commun des mortels, la Suisse est un paradis fiscal. C'est une image d'Epinal : la fiscalité hors forfait y est lourde. La Suisse est l'un des derniers pays européens à prélever un impôt sur la fortune. »

munauté. Le juriste basé à Genève a aiguillé le déménagement de clients vers la Principauté. « J'ai un client qui

Forfaits fiscaux plus stricts

Parmi ses clients, des anciens résidents helvétiques. Pourquoi avoir migré ? « La votation en 2014 d'une initiative "contre l'immigration de masse", dont on ignore d'ailleurs encore les modalités d'application concrètes, va modifier et restreindre l'accès des non-résidents. Elle resserre la vis sur les possibilités d'embauche en Suisse et les conditions d'immigration. On peut penser que cela a envoyé un mauvais message dans ces périodes incertaines, notamment pour les entrepreneurs et les multinationales », souligne Pierre-Jean Faure. Une autre raison explique la fuite de ces résidents : le durcissement des forfaits fiscaux. Ce régime spécial pour hauts revenus a été créé au début du XX^e siècle dans le but d'attirer les riches étrangers en Suisse. A la fin 2014, il y avait 5 382 forfaits fiscaux en Suisse. « Avant, de Lugano à Genève, chaque canton fixait un forfait selon ses propres règles, le seul "garde-fou" étant que le forfait ne pouvait être inférieur à 5 fois la valeur locative annuelle du logement occupé par le contribuable. Certains cantons étaient parfois accusés de "casser les prix" en acceptant des forfaits très bas. Depuis 2016, les règles



encadrant les forfaits sont devenues plus strictes et harmonisées : la base du forfait doit représenter au moins 7 fois la valeur locative annuelle, étant entendu qu'il est, de toute façon, impossible de descendre en dessous d'un plancher de 400 000 francs suisses... Cela change la donne : l'impôt calculé sur ces nouvelles bases peut s'avérer plus important que celui qui serait payé par le contribuable en Angleterre ou demain en Italie... » Sans compter que de nombreux pays, comme la France, qui reconnaissaient auparavant les forfaits fiscaux ont commencé à les contester. Cela va de soi mais l'une des conditions du forfait est de ne pas être suisse.

Top 10 en 2016 des nationalités résidant à Monaco		
	Nationalité	Nombre de cartes
1	Française	7935
2	Italienne	6361
3	Britannique	2379
4	Suisse	1007
5	Belge	959
6	Allemande	805
7	Russe	617
8	Néerlandaise	508
9	Portugaise	447
10	Hellénique	378

Quand elles deviennent citoyens helvétiques, certaines grosses fortunes originaires du Moyen-Orient ou de

la Russie, quittent la Suisse. « Pour le commun des mortels, la Suisse est un paradis fiscal. C'est une image d'Épinal : la fiscalité hors forfait y est lourde. Il y existe un impôt sur le revenu dont le taux marginal d'environ 45 % est finalement assez proche de celui que l'on trouve en France (même s'il est vrai qu'il n'y existe pas de CSG-CRDS). En outre, la Suisse est l'un des derniers pays européens à prélever un impôt sur la fortune. Le taux de celui-ci varie selon les Cantons mais à Genève, par exemple, il est élevé : environ 1 % par an pour la tranche marginale », poursuit Pierre-Jean Faure.

— MILENA RADOMAN

TENDANCE/ Les Russes, 7^{ème} colonie !

C'est désormais la 7^{ème} colonie de Monaco. Avec 617 résidents de plus de 16 ans selon l'Intérieur — dont 142 en 2016 —, les Russes sont rentrés au top 10 des communautés de la place. « On le perçoit au quotidien, ça parle russe dans la rue, les jardins d'enfants... », explique Patrick Monello, responsable commercial de l'agence Immocontact, lui-même russophone. « Il y a toujours beaucoup de clients russes et ukrainiens qui nous sollicitent pour des locations à l'année ou saison-

nière », ajoute-t-il, alors qu'il vient justement de faire visiter un appartement à l'un d'eux. Une clientèle très choyée, cible pour les biens d'exception comme à la Tour odéon. « En 2016, ce sont les acheteurs des pays de l'Est et du Moyen-Orient qui ont soutenu le marché immobilier de prestige, bien que les acheteurs d'origine russe sont beaucoup moins nombreux à cause des sanctions internationales », complète Kate Dorfman, directrice de cette agence. « C'est une clientèle qui bouge. Nous avons des clients russes installés depuis presque 10 ans qui vendent pour acheter un bien plus grand ou investissent pour louer », complète Christine Palmero, directrice commerciale chez Agedi. — M.R.